

## **МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ СТРОИТЕЛЬНОЙ ХИМИИ** **ЛОКАЦИЯ: г. Москва**

---

### **ОСНОВНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:**

- Поддержание и развитие продаж по своей группе продуктов в своём регионе.
- **Продукты: сырье для сухих строительных смесей, цементов, бетонов**
- Выполнение плана продаж
- Контроль дебиторской задолженности клиентов
- Формирование клиентской базы по своим группам продуктов и постоянное ее расширение
- Поддержание партнёрских отношений с клиентами
- Анализ рынка сбыта в своём регионе, регулярное информирование руководителя об изменениях на рынке, существенных изменениях в регионе.
- Выполнение всех задач, распоряжений, указаний Руководителя направления, а также требований ведущих менеджеров по Продуктам
- Формирование прогнозов продаж по своей группе продуктов
- Регулярное и заблаговременное планирование закупок по своим группам продуктов и предоставление их ведущему менеджеру по соответствующей группе продуктов
- Поддержание необходимого запаса товара на складе в соответствии с правилами компании, указаниями руководителей,
- Формирование отчётов по продажам, по складу, по задолженности и других, установленных в компании видов отчетности
- Участие в выставках, семинарах и других мероприятиях, проводимых компанией.
- Командировки 40% рабочего времени

### **ТРЕБОВАНИЯ:**

- Высшее образование (предпочтительно химическое)
- Опыт работы в продажах от 3-х лет
- Опыт работы в продажах от года (B2B в сырье для ССС и/или цементов/бетонов)
- Знание рынка сбыта по производителям сухих строительных смесей, производителей бетонов

### **ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА:**

- Ориентация на результат
- Умение работать в команде
- Умение выстраивать долгосрочные отношения
- Соответствие ценностям компании

## **УСЛОВИЯ:**

- Официальное оформление в штат
- Конкурентная зарплата (фиксированная часть + % с продаж)
- Отличные условия труда: комфортный офис, дружный коллектив
- Возможности карьерного роста и заработка

Резюме направляйте на: [job@utsrus.com](mailto:job@utsrus.com)